

电子商务对企业管理的影响

王静观

摘要: 目前,随着互联网技术的大量普及与高速发展,从而为电子商务的发展打下了良好的基础,为此,电子商务慢慢变成了现在被人们所重视的经济产物。随着电子商务的逐步发展,越来越多的传统公司面对着残酷的挑战与竞争。怎样在新时

关键词: 企业管理; 电子商务; 影响

目前,随着消费者对网络营销的逐步接受以及互联网的飞速发展,电子商务也得到了长足的发展,并且获得了骄人的成绩。在电子商务获得飞速发展的过程中,就需要公司的管理者不断展开突破与创新,跟进公司的运营管理工作,如此才能切实增强公司的核心竞争力。一方面,目前全球的电子商务市场很大,另一方面,电子商务也受到了多种主观内容的局限与制约,具有多种不稳定因素。所以,在公司的管理中,如要 let 公司走在时代发展的前沿,就一定要在管理中弥补自身的不足,并展开创新。

一、电子商务对公司管理的影响

(一) 对公司组织结构的影响

随着电子商务的发展,很多公司的原有组织结构都出现了多种问题。因为公司的信息传输十分缓慢,垂直结构很多,组织结构较为臃肿,因此在传递公司决策,获取市场信息的过程中,常常需要花费很多的财力、物力与人力,只有紧密并且庞大的组织结构才能够确保每项工作顺利地进行。所以公司如果工作效率较低,使得业务因为信息而被影响,给公司的生产经营带来误会,这对公司的管理就是不利的。而科学的使用电子商务,能够降低公司在经济活动与信息中的中间层,增强了公司对市场的反应能力,并使得公司的管理觉得更加高效、科学。除此之外,视频会议、网络办公公司等全新的沟通方式,也让公司的组织结构高效、精简、更加灵活多变,这种拥有流动性特点的虚拟组织结构更能满足电子商务时代对公司的需要。

(二) 公司管理思想上的影响

电子商务的发展是必然化的趋势,对所有公司都造成了较大的影响与冲击。因此公司与公司之间也一定会因为电子商务所构成的技术优势,大量使用在商务竞争中,所以公司一定要转变之前的经营管理方法,让电子商务与公司的业务紧密地结合在一起,从而使得自身拥有更强的竞争力,防止被市场所淘汰。在这个过程中,电子商务就一定会对管理人员的传统思想造成冲击,让他们更清楚地感受到改革的紧迫性与必要性,促进公司管理思想的改变。

(三) 公司营销渠道上的影响

传统的销售方式是以线下渠道与批发的方式为主,公司的营销方式非常单一,营销渠道十分狭窄,一般都是通过营销者四处寻找客户来进行营销,业务工作者经常是跑得筋疲力尽也难以拉到一个客户。而电子商务的出现让公司的营销方式出现了改变,它构建起了经销商与公司之间的沟通,使得公司的营销方式更加多样化、便捷化。营销工作者可以不用再四处奔走,在不同城市之间跑业务,而通过电子设备、互联网等就能够进行促销宣传、市场调研等多种商务活动,并且能够与全世界、全中国的商家展开沟通、订货、贸易交流等,电子商务让公司不再因为线下渠道而受到影响,同时也拓展了目标客户与销售范围,使得商品的销售营业额与销路等大大增加。

(四) 公司结算方式的影响

电子商务是对公司结算方式的一种升级,因为它具有便捷性、时效性、安全性的特点,原有的结算方法是通过商业结算为中介,该方式虽然资金有保障,但手续办理流程非常复杂,大宗货币的结算常常拥有时效性差的问题。但是电子商务时代,公司的账款不再是原来通过银行线下办理手续,只用通过互联网在银行中的客户端就能够快速实现,省去了烦琐的流程,例如信贷业务、转账汇款、付款结算等都能够在线上快速完成,这极大地减少了时间的花费,增加了工作效率。买卖方也不会由于范围与距离的改变而提升成本花费。除此之外,网上支付也省去了中间环节,暗箱操作的可能性也大大减少,这对交易行为来说也是一种规范,不但能够帮助企业之间实现公平竞争,同时也能确保企业的利益与资金安全。

(五) 降低公司的经营生长成本

公司的生产成本大部分都是从设备耗材的损耗以及生产原料的花费中产生,电子商务的产生,使得公司对原材料供应商的选择也大大增多,公司能够在最大范围中挑选质量更好、价格最低、性价比最高的公司作为原材料供应商,并和其构建出良好的、稳定的合作关系,进而享受对应的折扣与优惠,这就会在公司的耗材与原材料采购过程

中让公司的生产成本大大降低。同时,电子商务的发展也使得物流公司与生产公司、经销商、下级代理商之间的关系更加紧密,这能够让物流资源得到更高效的使用,并且物流的运输方式也能够得到最大的优化,如此一来,就能够增强物流的效率,降低物流配送过程中的成本,省略了在运输过程中不必要的中间环节。除此之外,电子商务对公司成本的减少还表现在资金准备过程中,因为IT技术的飞速发展,网络银行等资金市场中介,慢慢变成了公司获取资金的关键途径,网络银行利用网上申办与简化流程等途径,使得公司的贷款融资中间环节被略去,略去了一些不必要的麻烦,因此也减少了公司的资金筹集成本。

(六) 公司人力资源管理的影响

原有的公司招聘大多都是通过媒体发布招聘信息或者开办招聘会的方式为主,该种招聘局限性很大,往往具有无效招聘多、效率低、人才选择面窄等问题,并且还要增加较多的物力与人力成本。目前,利用互联网与电子商务展开人才招聘会让公司的招聘更加拥有针对性与实效性,公司利用自身的网站得到求职邮件,并能够综合的分析应聘者的所有信息,筛选出综合能力较强的人才。并且,公司也能够利用求职类网站获得需要的员工,这样不但会大大节省人才招聘的时间与费用,同时也增强了招聘的效率,公司工作人员还能够利用网络加强彼此之间的交流,获得学习经验,在增强工作能力的同时,还能够使得公司内部之间的关系更加和谐。

二、电子商务下企业管理的应对方式

(一) 注重对电子商务软硬件的建设

电子商务的使用对终端设备与互联网有着较高的要求,公司如想获取电子商务的良好发展,就一定要对电子商务软硬件设备展开优化,这是公司有效使用电子商务的前提。从软件上来看,公司需要按照自身的现实需求,构建容易查找,内容丰富的电子商务网站,并努力把公司中的优秀产品展示出来,对公司的文化进行宣传,从而增强公司的知名度。从硬件上来看,公司就需要使用质量较好的网络硬件与服务区,确保电子商务能够稳定开展。除此之外,还需要对下游市场展开深入的分析,并强化对上下游的合作,使用市场上较为成熟的集成客户关系管理系统与软件系统,使得公司和商家客户的交流更加深入,通过对系统的逐步优化升级,进而为电子商务的有效开展打下坚实的基础。

(二) 转变传统的思想观念

公司的管理者需要对电子商务予以重视。电子商务的产生是时代的发展潮流,是不可逆转的,这对公司的管理有着极大的提升效果,它不但是挑战也是机遇,公司运用良好,就会健康发展,做大做强;逆势而为,则会逐步被市场所淘汰。随着电子商务浪潮的来袭,公司的管理者只有高瞻远瞩,顺势而为,转变原有的、传统的思想观念,才能够让公司健康发展。所以,在不同的环节,需要强化对电子商务的使用,并对公司的原有管理制度以及方式

展开创新,因地制宜发展符合公司自身的电子商务业务。

(三) 通过网络传播增加公司的网络营销渠道

在电子商务的环境下,互联网又成了一个“香饽饽”,对于线上的竞争已经白热化,而公司如果要在网络营销中获得优势,占得先机,本人认为能够从以下几个方面着手。其一,能够通过互联网信息的高效性与覆盖面,努力宣传公司产品,使得公司的产品价值得到增强。比如,公司能够利用注册网络域名,构建专门的公司网站,在知名网站推广的方式,慢慢形成自身的品牌影响力,从而使得公司的市场影响力与品牌价值得到增强,让更多的网民认识到公司。其二,能够积极使用互联网拓展营销的途径,主动和对应顾客展开交流,增加彼此的信任与了解。其三,还能够通过科学的网络营销策略,对于多个顾客明确相关的服务与产品,从而得到顾客的信任与好感,从而与客户构建出稳定、长期的合作关系。

(四) 构建高素质的人才管理队伍

新时期,公司能否获得稳定、长期的发展,这与高素质人才密不可分,特别是在电子商务崛起的时代下,让公司立足于市场,增强公司竞争力的重点就是对人才队伍的建设。对于现在的市场情况,公司需要注重对电子商务专业人才的培养与引进,构建出电子商务的经营思想,让每个员工都能够熟练、准确的操作电子商务的工具,增强员工的综合素质。除此之外,为了让公司的电子商务业务走向全国、走向全球,公司还需要增强对涉外营销人才以及国际贸易人才的培养,为公司业务的国际化市场打下坚实的基础。

三、结语

综上所述,电子商务的发展促进着公司管理,增强了公司的决策水平,从而最大程度的帮助公司构建快速反应能力,提升公司的工作、营销效率。但是,面对着电子商务的问题,公司也需要在营销、人才、财务、管理等多个内容上加大实践力度,确保公司能够获得持久、稳定的竞争力。

参考文献:

- [1]陈璐.浅析《电子商务法》对企业财务管理的影响[J].农家参谋,2019(12):222-223.
- [2]沈子渲.中小企业电子商务管理面临的问题及对策研究[J].现代营销(下旬刊),2019(1):161-162.
- [3]李红霞,刘佳合子.电子商务对企业战略成本管理的影响[J].经贸实践,2017(19).
- [4]刘馨悦.战略成本管理在A电子商务企业中的应用研究[D].哈尔滨:哈尔滨商业大学,2017.
- [5]章志祥,陈培成,叶春炜.我国电子商务发展的特点和趋势[C]//决策论坛——企业行政管理与创新学术研讨会,2016.

作者简介:

王静观,厦门大学国际贸易系,福建厦门。